

Modificaciones estructurales en las Pymes hortícolas del cinturón rosarino (Argentina) ante los cambios del contexto nacional

ZULIANI, Susana; **ALBANESI**, Roxana; **QUAGLIANI**, Ana y **RIVERA RÚA**, Victorina y **TREVIZÁN**, Alberto

Facultad de Ciencias Agrarias. UNR C.C. N° 14. Zavalla (S 2125 ZAA), Santa Fe, Argentina.
E-mail szuliani@fcagr.unr.edu.ar

Resumen

El objetivo perseguido por el presente artículo es describir las modificaciones ocurridas en la estructura económico-productiva de las Pymes hortícolas del área de Rosario, en la última década, vinculadas a los cambios ocurridos en el contexto nacional.

En esta primera etapa exploratoria, se trabaja con fuentes de datos secundarios, comparando la base de datos del Proyecto Hortícola de Rosario (1992) en los distritos Pérez y Soldini, los resultados del censo SAGyP, INTA y otros (Campaña 1993/94) y la base de datos del Censo Hortícola de Rosario (Campaña 2000/2001).

El análisis de la información permite la formulación de hipótesis que deberán ser corroboradas en una etapa posterior del trabajo a partir de encuestas y entrevistas en profundidad.

La desaparición de empresas no se ha dado mayoritariamente en las más pequeñas del sector. Por el contrario, puede apreciarse una importante persistencia de las mismas, lo que estaría dando cuenta de una flexibilidad en donde la dotación de recursos económicos no es la única variable a considerar, sino que las dimensiones del capital social y cultural facilitan la emergencia de estrategias que les permitirían articularse al nuevo contexto a través de la reorganización de formas de gestión, diversificación de actividades, cambios en la comercialización y en la organización administrativa, la posibilidad de obtener ingresos extraprediales a partir del trabajo asalariado de algún miembro de la familia, entre otras.

Palabras clave:

pymes hortícolas - modificaciones estructurales - cinturón hortícola rosarino

Structural transformations in small-and medium-scale horticultural farms in the Rosario belt in the frame of the changes in the national context

Summary

The objective of this article is to describe the transformations in the economic-productive structure of the Small and Medium- Scale Horticultural Farms in the Rosario City area, during the last decade and in the relation to the changes in the national context.

In this first exploratory stage, sources of secondary data were used, comparing the database of the Rosario Horticultural Project (1992) for the Pérez and Soldini districts, the results of the census carried out by the Agriculture, Livestock Production and Fishing Department (SAGyP), the National Institute of Agricultural Technology (INTA) and others (1993/1994 period) and the database of the Rosario Horticultural Census (2000/2001 period).

The hypotheses arrived at from the analysis of data will have to be corroborated in a further stage of the research, in which detailed surveys and interviews will be used.

It is to be pointed out that the majority of the farms which were closed down did not belong to the smallest-sized group. On the contrary, it is in these units where an important level of persistence can be observed, a fact which might be accounted by a structural flexibility, where the availability of economic recourses is not the only variable to be taken into account; instead, the dimensions of the social and cultural capital facilitate the emergence of strategies which would allow their incorporation into the new context through the reorganization of management, diversification of activities, changes in product marketing and in the administrative organization, and the possibility of obtaining additional incomes by working outside the farm, among others factors.

Key words:

small and Medium, Scale Horticultural Farms, structural transformations, Rosario Horticultural belt

Introducción

La década del 90

Una palabra que, en cierto modo, podría sintetizar y favorecer el análisis de los sucesos económicos acaecidos en Argentina en los últimos diez años es la palabra “cambio”, dado que la economía nacional atravesó por un proceso de profundas transformaciones estructurales con importantes consecuencias sociales.

A nivel internacional, en el período analizado se asistió a una profundización de la globalización que adoptó la forma neoliberal y que implicó cambios cuanti y cualitativos en el interior de las economías nacionales y en su articulación con otros países, así como también se verificó una mayor transnacionalización de las actividades económicas en general.

En el plano nacional, la aplicación de nuevas políticas económicas y sociales basadas en el modelo neoliberal implicó: una profunda apertura de la economía a través de la reducción y/o eliminación de los aranceles de importación; la privatización de activos públicos, la desregulación de amplios sectores de la actividad económica y modificaciones en el sistema tributario (por ejemplo, la generalización del Impuesto al Valor Agregado). Simultáneamente, el Estado estableció un tipo de cambio fijo con sobrevaluación de la moneda local (Ley de Convertibilidad) pero, en general las políticas aplicadas expresaron la decisión estatal de perder ingerencia directa en algunos sectores de la economía y dejar librado el devenir económico al juego del mercado.

Hasta 1997 se verificó un crecimiento económico en el sector primario y también en el industrial. La mayoría de las exportaciones de la década son intensivas en recursos naturales (productos primarios, manu-

facturas de origen agropecuario -MOA- y combustibles) con desventajas comparativas con relación a las exportaciones de manufacturas de origen industrial -MOI-, de mucha menor importancia. Por otra parte, el tipo de cambio y la apertura indiscriminada de la economía, favoreció un incremento de las importaciones de bienes de consumo y de capital, concentrándose en bienes de mayor valor agregado de tipo industrial. “...Como producto de ello, las ramas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local se caracterizan por presentar un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado y un muy bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo...” (Kulfas, M; Schorr, M.; 2000: 72).

Otras de las características que signan la década analizada es el elevado grado de concentración económica, tanto en el sector industrial como en el de la producción de materias primas.

Por las razones expuestas precedentemente puede afirmarse que el incremento de la producción global no tuvo un correlato positivo en la población económicamente activa ocupada. Por un lado, el proceso concentrador de la economía afectó fundamentalmente a las Pymes, principales generadoras de empleo y por otro, el aumento de la productividad del trabajo por incorporación de tecnologías ahorradoras de mano de obra derivó en una disminución de los requerimientos totales de empleo, tanto en el sector agropecuario como en el industrial. Se comprende así tres de los rasgos característicos de la economía argentina en la década del 90: concentración económica, desempleo y distribución regresiva del ingreso (Schorr, M.; 2001).

La consecuencia directa de este proceso es el debilitamiento y la contracción del mercado interno a partir de las modificaciones en el mercado de trabajo con aumento de precarización y desempleo; caída del ingreso; aumento de la pobreza con la incorporación de sectores medios o “nuevos pobres” (Lombardo, P; Tort, I.; 1999).

El sector hortícola del sur de Santa Fe

La situación económica social descripta tiene especial incidencia para la producción hortícola del sur de Santa Fe, tradicionalmente ligada a la demanda del mercado interno. La ciudad de Rosario y el Gran Rosario, otrora principal centro industrial y tradicional enclave de actividades comerciales y de servicios vinculadas al sector agropecuario, poseen una de las tasas de desocupación más altas del país. La reducción de la demanda a nivel local influye de manera negativa en la actividad hortícola profundizando una crisis estructural derivada, no sólo de la caída del poder adquisitivo de la población, sino también del aumento de la oferta local como consecuencia de la entrada masiva de productos hortícolas de otras regiones del país.

El área hortícola que rodea a Rosario tiene la antigüedad de la ciudad misma. En ella, desde mediados del siglo XIX, se verifica la presencia de numerosas unidades familiares capitalizadas, dedicadas a la producción de hortalizas para satisfacer, en un primer momento, la demanda del mercado local y posteriormente lograr una mayor participación a nivel nacional. Tanto la producción como la superficie dedicada a la actividad hortícola crecieron hasta aproximadamente mediados de la década del '70, momento en que comienza a declinar debido a la competencia que ejerce la agricultura en la región.

Pymes hortícolas del área

Las unidades de producción hortícola de la zona poseen características heterogéneas. Entre ellas se pueden encontrar desde aquellas explotaciones especializadas en algún o algunos tipos de productos hasta las muy diversificadas. Un porcentaje importante de las mismas se especializan en horticultura, pero el resto combina esta actividad con otras como agricultura, ganadería, fruticultura y floricultura. Otras diferencias que se pueden hallar están referidas a la superficie trabajada y al capital disponible, a la tecnología utilizada, a la modalidad de la comercialización y a las especializaciones zonales en la producción de determinados cultivos (Albanesi, et al; 1995).

Sin embargo, este tipo de unidades poseen también rasgos estructurales que son comunes y le confieren características particulares. Se trata de empresas que pueden ser definidas como Pymes, de acuerdo a la conceptualización realizada en la Resolución No. 24 de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (febrero de 2001). La variable considerada en dicha resolución es “ventas anuales”, la cual indica por sí misma la dotación de factores que la empresa afecta a su negocio. Dicha variable subsume a los otros atributos considerados precedentemente (activos y personal ocupado) en la ley 25300, a los efectos de la caracterización de las empresas que serán consideradas micro, pequeñas y medianas (MIPyMES).

En el sector agropecuario, de acuerdo a la Resolución citada, “se considerarán Pymes todas aquellas empresas cuyo nivel máximo de valor de ventas totales anuales (excluido el IVA) no superen los \$6.000.000”. En función de la categoría establecida por la SEPyME, el 82% de las Pymes hortícolas del área corresponden a la categoría microempresas, el 16% son pequeñas y

tan sólo el 2% (4 unidades) son medianas empresas¹ (Zuliani et al, 2002).

Estas Pymes, al ser unidades agropecuarias, presentan la particularidad de operar con recursos naturales y por lo tanto, están sujetas a las condiciones que impone la naturaleza (discontinuidad de la producción, riesgo climático) y tienen la capacidad de apropiarse de renta.

En la zona donde se encuentran ubicadas, el corazón agrícola de la región pampeana, las condiciones agroecológicas le otorgan una cierta flexibilidad, pues están permitiendo la construcción de estrategias de diversificación productiva con productos orientados a diferentes mercados (Cloquell, et al; 2000).

Otro de los aspectos que determinan la peculiaridad de estas empresas es su organización laboral de base social fundamentalmente familiar. Dentro de esta definición quedan incluidas tanto la organización laboral del productor como la del mediero². Este tipo de organización laboral otorga una mayor flexibilidad al sistema productivo dado el tipo de prioridades que se establecen en su seno, donde no se maximizan ganancias, ni el trabajo de la familia es mensurable en términos monetarios (como un insumo que puede adquirirse a la par de los que tienen un precio en el mercado) (Albanesi et al, 1995).

La organización laboral de base familiar implica que no existe en estas empresas la necesidad de constituir un fondo fijo de salarios, que hay una reproducción interna de la mano de obra y que la división entre lo que va para consumo y para inversión no está estructuralmente determinada dado que el nivel de consumo personal es flexible y no está estipulado previamente como en el caso del contrato salarial (Cloquell et al; 2000).

Se puede inferir entonces que, en un contexto económico adverso para las pequeñas y medianas empresas, la flexibilidad que otorga la organización laboral de base familiar permite la existencia de un amplio abanico de situaciones que va desde unidades hortícolas de persistencia con estrategias no estrictamente competitivas, hasta empresas familiares capitalizadas con capacidad para responder eficientemente obteniendo el nivel de producción esperado.

El análisis presentado en este artículo forma parte de una investigación más amplia que se propone analizar el desempeño económico financiero de las Pymes hortícolas del área. Los resultados aquí vertidos son fruto de una primera etapa de característica exploratoria que facilita la formulación de nuevas hipótesis. El objetivo perseguido es describir las modificaciones ocurridas en la estructura económico-productiva de las Pymes hortícolas

¹ Según la SEPYPE, hasta un nivel de ventas anuales de \$150.000 se considera microempresa, entre \$150.000 y \$1.000.000 es pequeña y desde \$1.000.000 hasta \$6.000.000 es mediana empresa.

² Se define a la mediería como la relación en la cual el productor propietario participa del proceso productivo con la tierra, el capital fijo, una parte de los insumos y una cuota de trabajo, ya sea administrativo o físico. El mediero aporta el resto de los insumos y asume la responsabilidad del trabajo físico necesario para llevar adelante los cultivos, ya sea con la presencia de los miembros de su familia o la contratación de fuerza de trabajo asalariada en caso de necesitarse. Esta forma laboral garantiza la presencia continua de trabajo a lo largo de todo el ciclo productivo, la asunción compartida de los gastos que de él deriven y de los riesgos propios tanto de la producción como de la comercialización (Albanesi, et al 1995:13).

del área de Rosario, en la última década, vinculadas a los cambios ocurridos en el

contexto nacional.

Materialles y métodos

Con el objetivo de conocer las modificaciones estructurales ocurridas en la última década en las unidades hortícolas, se trabaja, en esta primera etapa exploratoria, con fuentes de datos secundarios.

Se realiza una comparación tomando como referencia la base de datos del "Proyecto de desarrollo hortícola para el área de Rosario" relevada en 1992 en los distritos Pérez y Soldini, los resultados publicados del censo SAGyP, INTA y otros (Campaña 1993/94) y la base de datos del Censo Hortícola realizado por integrantes del Proyecto Hortícola de Rosario de la Facultad de Ciencias Agrarias de la U.N.R. (Campaña 2000/2001).

Las variables consideradas en el análisis de las Pymes hortícolas son: superficie total operada, superficie destinada a horticultura y a otras actividades productivas, tenencia de la tierra, mano de obra, capital fijo, organización del trabajo, modelo tecnológico en cultivos hortícolas y alternativas de comercialización de la producción.

El tratamiento estadístico de la información se realiza a través de un análisis descriptivo de las Pymes encontradas en los dos censos, empleando medidas simples como promedios, porcentajes, frecuencias, etc. Se utilizan además, las tablas de contingencia a fin de relacionar determinadas variables.

Resultados

Número de Pymes y superficie total operada

Para el análisis de los posibles cambios ocurridos en las Pymes se recurre a una clasificación de las mismas tomando como variable de corte la superficie total operada por unidad. Quedan comprendidas dentro del estrato I las que trabajan hasta 5 ha, en el estrato II de 5,01 a 10 ha, en el estrato III de 10,01 a 15 ha, estrato IV de 15,01 a 20 ha, estrato V de 20,01 a 50 ha, estrato VI de 50,01 a 100 ha y finalmente en el estrato VII aquellas Pymes que trabajan más de 100 hectáreas.

De la comparación de ambos censos (**Tabla 1**) se evidencia una disminución en el número de Pymes hortícolas del cinturón

rosarino. De 276 empresas identificadas en 1993 se pasa a 195, la diferencia representa el 29,3% menos.

Si se observa la dinámica de la caída por estrato puede apreciarse que, salvo en el estrato VII, existe una disminución en el número absoluto de Pymes, siendo la más significativa la del estrato III, con una disminución del 69,5 % respecto al censo 1993/94. Le siguen el estrato IV con un 44,4 %, y el estrato VI con un 24 % de disminución. También puede apreciarse un menor número de unidades en los dos primeros estratos, que decrecen en conjunto un 19,6%.

Sin embargo, considerando la disminución

Tabla 1. Número de Pymes por estrato de superficie

Número de estrato	Escala de Extensión	Censo 1993/94		Censo 2000/01	
		Número de Pymes	Porcentaje	Número de Pymes	Porcentaje
I	0,05 - 5	49,00	17,75	38,00	19,49
II	5,01 - 10	53,00	19,20	44,00	22,56
III	10,01 - 15	59,00	21,38	18,00	9,23
IV	15,01 - 20	36,00	13,04	20,00	10,26
V	20,01 - 50	49,00	17,75	41,00	21,03
VI	50,01 - 100	25,00	9,06	19,00	9,74
VII	Más de 100	5,00	1,81	15,00	7,69
Total		276,00	100,00	195,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los censos 1993/94 y 2000/01.

global de Pymes en el área, si se analiza su participación porcentual por estrato, se aprecia que existen diferencias entre el censo 1993/94 y el 2000/01. El estrato I y II crecen en conjunto un 5%, el estrato V crece un 3,3% y el VII un 5,8%. Por el contrario, es importante la disminución (12,2 %) de la participación de Pymes en el estrato III y en menor medida en el estrato IV.

La información obtenida permite inferir que se asiste a un proceso de desaparición de empresas (aproximadamente un 30 %) y a una importante concentración en el área. Pero también lleva a reflexionar acerca de cuáles son las razones que ocasionan que las Pymes del estrato III y IV hayan sido los actores principales del proceso de exclusión y qué condiciones estructurales y de estrategias facilitan por un lado, la permanencia de las Pymes de menor superficie y por otro, el importante crecimiento verificado en el estrato VII.

Al respecto pueden esbozarse algunas hipótesis:

Dado que la tierra es un recurso económico importante pero no

necesariamente determinante de los resultados económicos en actividades diversificadas e intensivas como la horticultura, la superficie operada no sería el elemento central para el logro de Ingresos Netos (Ingresos - Costos Totales) por hectárea positivos para estas Pymes. Trabajos anteriores en el área permiten afirmar que inciden con la misma intensidad otras cuestiones como la combinación de trabajo predial con extrapredial, la generación de otras alternativas de comercialización, el uso más o menos intensivo del suelo (cuántas veces se repiten los cultivos a lo largo de un año agrícola), la combinación de cultivos elegidos, el modelo tecnológico utilizado y vinculado a todo lo expuesto, la gestión eficiente de los recursos (Zuliani et al; 2001). Desde esta perspectiva, podría hipotetizarse que un porcentaje de Pymes del estrato I y II estarían logrando su persistencia a partir de una reorganización más eficaz de sus recursos y por ende, obteniendo mayores ingresos.

Por otra parte, considerando las particularidades de estas Pymes, precedentemente explicadas, es posible inferir que la persistencia de una parte de

las más pequeñas podría estar también vinculada a una estrategia de subsistencia que implicaría una menor vinculación con el intercambio de mercancías a partir de la contracción del consumo personal, de la disminución del uso de tecnologías de insumos, de la decisión de estar fuera del circuito formal al no cumplir con requerimientos fiscales y aportes jubilatorios, etc., que llevarían a una persistencia con pauperización de las unidades.

El crecimiento en cantidad y en la superficie total operada de las Pymes del estrato VII estaría evidenciando que un porcentaje importante de empresas emprenderían estrategias donde se incluye el aumento de la escala como una condición central.

Superficie total operada por establecimiento según estrato de superficie

La **tabla 2** muestra la superficie total operada (que incluye horticultura y otras actividades) en el área en los dos censos. Actualmente es de 6.342 hectáreas, representando un 3,4% de aumento respecto de la campaña 1993/94. El escaso crecimiento de la superficie total permite afirmar que la zona de cultivos intensivos del sur de Santa Fe permanece en su dimensión territorial histórica.

Si se analiza la superficie promedio por establecimiento, aparece una tendencia en la mayoría de los estratos, a un mantenimiento de la superficie operada por Pyme, excepto en el estrato VII, en el que la superficie promedio por establecimiento aumenta en un 11,6%.

Que el área geográfica sea prácticamente la misma, que en ella operen 81 unidades menos y que se verifique un importante crecimiento numérico y por superficie trabajada en las Pymes del estrato VII

permitiría confirmar el proceso de concentración antes señalado.

Régimen de tenencia

La **tabla 3** permite apreciar que, comparando ambos censos con relación a la superficie total operada, existe actualmente, una disminución de la misma en propietarios puros y un gran incremento en los propietarios-arrendatarios. Tal corrimiento permitiría inferir que hay en el área una cesión importante de tierras, dado que la superficie total arrendada por esas empresas es de 2078 hectáreas.

Como lógica consecuencia, la superficie promedio operada por las Pymes con tenencia mixta de la tierra se incrementa considerablemente, presentando en el 2000/01 un 90,4% de aumento respecto al censo anterior. Mientras que, en las que trabajan tierra en propiedad el incremento es de tan sólo un 14,5% y aún es menos considerable el registrado en las que trabajan exclusivamente tierras arrendadas.

Uso del Suelo

Como se observa en la **Tabla 4**, la superficie hortícola del área se incrementa un 22,2% respecto de la registrada en el Censo anterior y supera ampliamente el aumento de la superficie total trabajada (3,4%). También se aprecian aumentos en floricultura en una gran proporción y en menor medida en agricultura y fruticultura; desapareciendo la ganadería de la zona.

En el censo 2000/01, de la totalidad de Pymes hortícolas, el 54% realiza sólo horticultura, el 36% combina horticultura con agricultura y el 10% restante combina con fruticultura y/o floricultura y con otras actividades no especificadas.

La diversificación de actividades continúa siendo una estrategia común de los horticultores locales. En el seno de la prin-

Modificaciones estructurales en las Pymes hortícolas del cinturón rosarino (Argentina)
ante los cambios del contexto nacional
Zuliani, S.; Albanesi, R.; Quagliani, A. y Rivera Rúa, V.; Trevizán, A.

Tabla 2. Superficie Total operada y promedio por establecimiento

Nº de estrato	Escala de Extensión	Censo 1993/94			Censo 2000/01		
		Hectáreas	%	Superficie promedio	Hectáreas	%	Superficie promedio
I	0,05 - 5	187,3	3,1	3,8	143,0	2,3	3,8
II	5,01 - 10	430,2	7,0	8,1	356,0	5,6	8,1
III	10,01 - 15	776,4	12,7	13,2	225,0	3,5	12,5
IV	15,01 - 20	630,0	10,3	17,5	365,0	5,8	18,3
V	20,01 - 50	1.510,5	24,6	30,8	1.339,0	21,1	32,7
VI	50,01 - 100	1.845,0	30,1	73,8	1.403,0	22,1	73,8
VII	más de 100	753,0	12,3	150,6	2.511,0	39,6	167,4
Total		6.132,4	100,0	22,2	6.342,0	100,0	32,5

Fuente: Elaboración propia en base a los censos 1993/94 y 2000/01.

Tabla 3. Tenencia de la Tierra

Régimen de Tenencia	Censo 1993/94					Censo 2000/01				
	Nº de Pymes	%	Sup. Tot. operada	%	ha prom/ Pyme	Nº de Pymes	%	Sup. Tot. operada	%	ha prom/ Pyme
Propietario	193	69,93	3.403,85	55,51	17,64	137,00	70,26	2.761,00	43,54	20,15
Arrendatario	19	6,88	289,50	4,72	15,24	11,00	5,64	189,00	2,98	17,18
Prop.- Arrend.	58	21,01	2.199,00	35,86	37,91	47,00	24,10	3.392,00	53,48	72,17
Otros	4	1,45	142,00	2,32	35,50	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sin determinar	2	0,72	98,00	1,60	49,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total	276	100,00	6.132,35	100,00	22,22	195,00	100,00	6.342,00	100,00	32,52

Fuente: Elaboración propia en base a los censos 1993/94 y 2000/01.

Tabla 4. Uso del suelo

Actividades	Censo 1993/94		Censo 2000/01	
	Hectáreas	Porcentaje	Hectáreas	Porcentaje
Horticultura	2.988,20	48,70	3.653,00	57,60
Fruticultura	72,00	1,20	118,00	1,86
Floricultura	5,00	0,00	12,00	0,19
Agricultura	2.210,40	36,00	2.496,00	39,36
Ganadería	96,50	1,70	0,00	0,00
Otras actividades	273,10	4,50	63,00	0,99
Sin especificar	487,15	7,90	0,00	0,00
Total	6.132,35	100,00	6.342,00	100,00

Fuente: Elaboración propia en base a los censos 1993/94 y 2000/01.

cipal región agrícola de cultivos exportables del país y ante la caída de la demanda del mercado interno, muchos productores optarían por la combinación de actividades más que por la especialización en horticultura. Para disminuir los riesgos de producción se buscaría no fijar el capital en una única actividad productiva. Es que "...el riesgo de ingresos en el agro puede controlarse eliminando sus causas o amortiguando sus efectos...una de las formas más comunes de reducir los efectos es combinando actividades que no están sujetas a las mismas causas de riesgo: de este modo disminuyen las probabilidades condicionales de sufrir perjuicios y aumentan las de que los beneficios que unos proveen compensen los perjuicios que provoca otra..." (Sábato, F.; 1980:44).

Al comparar la superficie total de cada estrato con las actividades realizadas, se aprecia que la especialización en horticultura y la combinación de horticultura con floricultura y/o fruticultura es la estrategia predominante en los estratos I, II, III y IV. Como es de suponer, a medida que crece la superficie operada aumentan las hectáreas dedicadas a la agricultura. Pero cabe destacarse que en ningún estrato la actividad alternativa ocupa mayor superficie que la horticultura.

Por otra parte, un análisis comparativo entre la información suministrada por las Tablas 1, 3 y 4 permite inferir que aquellos propietarios de tierra titulares de Pymes que desaparecen en el período intercensal, estarían cediendo sus tierras en alquiler a otros horticultores locales.

Este aspecto constituiría una verdadera modificación estructural en las Pymes hortícolas rosarinas dado que, desde los años 70, período de la modernización agrícola, el sendero seguido por numerosas Pymes fue, como ya se ha expresado, la combinación con agricultura vía aumento

de la escala por arrendamiento. En cambio, podría suponerse que, en los años 90, puesto que lo que más se incrementa es el uso de tierra para horticultura, se estaría produciendo un proceso de alquiler de quintas, es decir aumento de escala para horticultura. Complementaría esta hipótesis el hecho que los estratos que disminuyen numéricamente son el III y el IV. La superficie cedida (que oscila entre 10 y 20 hectáreas), la infraestructura en ella instalada y la historia de uso del suelo hortícola permitirían pensar que no se trata de predios atractivos para la agricultura pero sí para la horticultura.

Otra cuestión a señalar, como modificación en el área, es la mayor intensificación del uso del suelo hortícola a lo largo de un año agrícola. El índice de rotación se vio incrementado de 1,1 % en 1993/94 a 1,5% en el 2000/01. Además, la superficie total cultivada que, según el censo anterior, era de 3.125 hectáreas, ocupa actualmente 5.493 hectáreas.

En síntesis, el incremento de la superficie hortícola, el arrendamiento para realizarla y el aumento del índice de rotación de cultivos hortícolas estarían reflejando una tendencia hacia una mayor presencia de la actividad hortícola en el cordón rosarino, sin que por ello se abandone totalmente la tradicional estrategia de diversificación de actividades.

Modalidades de comercialización

Dado que los datos del Censo 1993/94 correspondientes a las alternativas de comercialización están referidos a parcelas, mientras que los del Censo 2000/01 se refieren a productores y pueden llevarse a hectáreas cultivadas con hortalizas, la información disponible no es directamente comparable entre sí. Sin embargo, teniendo en cuenta que en el censo anterior se relevó un total de 2.203 parcelas con 3.040,5 hectáreas, se llega a un pro-

Modificaciones estructurales en las Pymes hortícolas del cinturón rosarino (Argentina)
ante los cambios del contexto nacional
Zuliani, S.; Albanesi, R.; Quagliani, A. y Rivera Rúa, V.; Trevizán, A.

Tabla 5. Censo 1993/94. Cantidad de parcelas, según modalidad de venta de los productos obtenidos.

Modalidad de venta	Parcelas	Porcentaje*
Mercados de Concentración de Rosario		
Puesto de venta	1.146,00	50,20
A través de consignatarios	1.063,00	46,60
Industria	42,00	1,80
Exportación	23,00	1,00
Otras modalidades		
Venta directa**	42,00	1,80
A través de consignatarios	32,00	1,40
Sin especificar	16,00	0,70
Total	2.364,00	103,50

*La suma de los porcentajes no es 100,0 porque la producción de una misma parcela puede haber sido comercializada utilizando más de una modalidad.

**Abarcan entregas directas a supermercados, minoristas, ventas en quintas, etc..

Fuente: Censo 1993/94.

Tabla 6. Censo 2000/01. Cantidad de hectáreas, según modalidad de venta de los productos obtenidos.

Modalidad de venta	Hectáreas	Porcentaje*
Mercados de Concentración de Rosario		
Puesto o playa de quinteros**	1.858,00	50,90
A través de consignatarios	2.021,00	55,30
Industria	623,00	17,10
Minoristas tradicionales	238,00	6,50
Supermercados	57,00	1,60
Plantas de empaque	111,00	3,00
Sin especificar	15,00	0,40
Total	4.923,00	134,80

*La suma de los porcentajes no es 100,0 porque la producción de una misma superficie puede haber sido comercializada utilizando más de una modalidad.

**La fuente no especifica si el horticultor posee un puesto o comercializa sus productos en las denominadas "playas de quinteros o pisos".

Fuente: Censo 2000/01.

medio de 1,38 hectáreas por parcela y, en base a ese dato, es factible transformar los datos originales a fin de compararlos con el dato del censo posterior.

Asimismo, la especificación de las alternativas comerciales de ambos censos no son del todo homogéneas, como puede verse en las **tablas 5 y 6** en las que se exhiben los datos, tal como fueron expuestos en

los resultados de los dos relevamientos.

Se puede advertir que en el Censo 1993/94, cuando la producción de una misma parcela se comercializa empleando más de una modalidad, dicha parcela se cuenta tantas veces como modalidades de venta se utilizan, por lo que el total de parcelas es 2.364 en lugar de 2.203, en base al cual se calculan los porcentajes. Con el

objeto de posibilitar la comparación se ha procedido de igual manera con la información del Censo 2000/01 y, en consecuencia, el total de la superficie cultivada con hortalizas llega a 4.923 hectáreas, mientras que la superficie real es 3.653 hectáreas, sobre la que se basa el cálculo de los porcentajes.

Una forma de homogeneizar las modalidades de venta, a fin de permitir la comparación intercensal, es separar en grupos todas las que implican: ventas directas (a minoristas tradicionales, supermercados, plantas de empaque y exportación – en el Censo 1993/94), en puestos o playas de quinteros y en consignación, identificando los envíos a industria que aparecen separados en los dos censos. Además, de acuerdo a lo explicado anteriormente, las parcelas se transforman en hectáreas considerando un promedio de 1,38 hectáreas por parcela. Los resultados obtenidos se exhiben en la **tabla 7**.

La observación de los datos contenidos en la **tabla 7** permite comprobar que, entre los Censos 1993/94 y 2000/01, se ha producido una disminución tanto del porcentaje de superficie cuya producción se comercializa en puesto o playa de quinteros, como la que se vende a través de consignatarios. En efecto, de acuerdo a los datos del Censo 1993/94, la producción obtenida de casi el 95% de las hectáreas cultivadas se vendía en mercados concentradores de Rosario, mientras los datos del Censo 2000/01 indican que dicho porcentaje no alcanza el 79%.

Entre las modalidades que incrementaron su participación en el total de hectáreas se encuentran la venta directa y los en-

víos a industria, en especial esta última que pasó del 1,8 al 12,7%,

Naturalmente, las observaciones anteriores sólo proveen una visión muy general de los cambios verificados en las modalidades de comercialización, que tienden a evitar el mercado e intentar llegar en forma directa a empresas procesadoras, minoristas o hasta en algunos casos, al consumidor. Además, como ya se indicó, a fin de posibilitar la comparación entre los censos se sobredimensionó el número de hectáreas en alrededor de un 35%, lo cual sin duda también introduce una fuente de error.

Una mejor forma de analizar las modalidades de venta es referirla a los horticultores, como lo muestra la **tabla 8**.

Los datos de la **tabla 8** ponen de manifiesto que, si bien la venta en puesto o playa de quinteros es una alternativa muy utilizada por los horticultores del cinturón rosarino, la comercialización por medio de consignatarios es la modalidad de mayor uso, destacándose también la importancia de las ventas a minoristas tradicionales que ocupan el tercer lugar con casi el 12% del total de las formas de venta empleadas.

En cambio, la entrega a empresas elaboradoras que, cuando se analizan las alternativas comerciales a partir del número de hectáreas, abarca alrededor del 13% de la superficie cultivada³, tiene una participación relativa bastante menor, pues apenas supera el 4%. Tal hecho parecería indicar que son los productores más grandes quienes eligen esa forma de comercialización de sus productos.

³Tener presente que para facilitar la comparación intercensal se sobredimensionó el número de hectáreas destinadas a la producción hortícola.

Modificaciones estructurales en las Pymes hortícolas del cinturón rosarino (Argentina)
 ante los cambios del contexto nacional
 Zuliani, S.; Albanesi, R.; Quagliani, A. y Rivera Rúa, V.; Trevizán, A.

Tabla 7. Censos 1993/94 y 2000/01. Cantidad de hectáreas, según modalidad de venta de los productos obtenidos.

Modalidad de venta	Censo 1993/94		Censo 2000/01	
	Hectáreas	%	Hectáreas	%
Mercados de Concentración de Rosario				
Puesto o playa de quinteros	1.581,00	48,50	1,85	37,70
A través de consignatarios*	1.511,00	46,30	2,02	41,10
Venta directa	90,00	2,80	406,00	8,20
Industria	58,00	1,80	623,00	12,70
Sin especificar	22,00	0,60	15,00	0,30
Total	3.262,00	100,00	4,92	100,00

*Las ventas a través de consignatarios que aparecen en "Otras modalidades" en el Censo 1993/94, según se aclara en el informe, corresponden a ventas realizadas en Rosario, sin especificar si se realizan o no en mercados de concentración pero, dadas las costumbres comerciales vigentes, es muy probable que tales ventas hayan sido efectuadas en alguno de los dos mercados rosarinos. Por eso, las ventas en consignación incluidas en Otras modalidades se adicionaron a las ventas hechas con esa modalidad en los mercados de Rosario.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 8. Censo 2000/01. Modalidades utilizadas por los horticultores para comercializar su producción.

Modalidad de venta	Número de horticultores	Porcentaje
Mercados de Concentración de Rosario		
Puesto o playa de quinteros	84,00	34,60
A través de consignatarios	107,00	44,00
Industria	10,00	4,10
Minoristas tradicionales	29,00	11,90
Supermercados	5,00	2,10
Plantas de empaque	5,00	2,10
Sin especificar	3,00	1,20
Total	243*	100,00

*El número de horticultores supera los 195 relevados porque un mismo productor puede utilizar más de una modalidad de venta.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Censo 2000/01. Número de productores, clasificado según utilice una o más modalidades de venta

Modalidades de Venta utilizadas	Número de horticultores	Porcentaje
Una	151,00	77,40
Dos	40,00	20,50
Tres	4,00	2,10
Total	195,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.

Asimismo, es interesante señalar que alrededor de un 23% de los horticultores diversifica sus alternativas de venta valiéndose de más de una modalidad, como puede verse en la **tabla 9**. Tal diversificación es muy heterogénea ya que las combinaciones son variadas: mientras algunos productores venden a través de consignatarios y entregan a supermercados, otros consignan parte de su producción y comercializan el resto en mercados concentradores. En otros casos, los horticultores complementan la venta en mercados con envíos a supermercados y/o a plantas de empaque.

Con el objeto de procurar la formulación de algunas hipótesis acerca de las razones que llevan a los productores a elegir una u otra alternativa de venta, utilizando la información suministrada por el Censo 2000/01, se relacionaron las modalidades comerciales con el tamaño de la explotación, medido según la superficie cultivada (en propiedad o arrendada), el empleo o no de mano de obra contratada y la disponibilidad o no de un vehículo propio. Los resultados obtenidos se incluyen en las **tablas 10, 11 y 12**, en las que aparecen 194 productores porque uno de los que fueron relevados no especificó la modalidad de venta empleada.

A fin de establecer si las variables relacionadas pueden o no considerarse estadísticamente independientes se utilizó la metodología de las tablas de contingencia y el test de hipótesis χ^2 (chi²), el cual indica la probabilidad de que las variables que se analizan sean independientes⁴.

Los valores obtenidos para χ^2 , en todos los

casos corresponden a una probabilidad menor a 0,05, por lo cual no puede sostenerse la independencia de las modalidades de venta utilizadas por los horticultores y las tres variables con las que se relacionaron.

En otros términos, podría concluirse que las modalidades de venta elegidas no son independientes de la superficie cultivada con hortalizas, de la disponibilidad o no de vehículo propio por parte de los productores, ni tampoco de la utilización de mano de obra familiar y/o contratada. En tal sentido, pueden realizarse los siguientes comentarios:

Respecto a la superficie cultivada, los productores más chicos tenderían a comercializar su producción a través de consignatarios, mientras que los horticultores más grandes serían quienes se inclinan por efectuar la venta en mercados concentradores.

En cuanto al uso de mano de obra, se observaría una relación positiva entre empleo de mano de obra familiar y contratada y venta en mercados concentradores, así como entre venta directa y ocupación de mano de obra familiar.

Por último, también se observaría relación entre la disponibilidad o no de vehículo propio y la modalidad de venta elegida, aunque poniendo de manifiesto un hecho no esperado, es decir, que la disponibilidad de vehículo propio parece favorecer la venta en consignación en lugar de la concurrencia al mercado. Por lo tanto, no podría concluirse que la disponibilidad de vehículo propio constituye un factor que estimule al productor para concurrir al mercado.

⁴Un tratamiento riguroso de las Tablas de contingencia puede verse en Taro Yamane, *Estadística*, 3ra. Edición, traducción y adaptación de la Dra. Nuria Cortado de Kohan y Nicolás Civetta Arzayús, Editorial Harla (México, 1980), pág. 404.

Modificaciones estructurales en las Pymes hortícolas del cinturón rosarino (Argentina)
ante los cambios del contexto nacional
Zuliani, S.; Albanesi, R.; Quagliani, A. y Rivera Rúa, V.; Trevizán, A.

Tabla 10. Censo 2000/01. Total de horticultores clasificados según modalidad de venta y estrato de superficie cultivada con hortalizas

Superficie cultivada con hortalizas	Consig-nación	Puesto o playa de quinteros	Venta directa	Más de una Modalidad de venta	Total
Hasta 5 has.	28,00	11,00	6,00	9,00	54,00
Más de 5 hasta 10 has.	21,00	13,00	5,00	14,00	53,00
Más de 10 hasta 30 has.	21,00	27,00	0,00	10,00	58,00
Más de 30 has.	9,00	7,00	2,00	11,00	29,00
Total	79,00	58,00	13,00	44,00	194,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 11. Censo 2000/01. Total de horticultores clasificados según modalidad de venta y utilización de mano de obra familiar y/o contratada.

Utilización de mano de obra	Consig-nación	Puesto o playa de quinteros	Venta directa	Más de una Modalidad de venta	Total
Familiar	19,00	14,00	8,00	11,00	52,00
Contratada	27,00	8,00	3,00	13,00	51,00
Familiar y contratada	33,00	36,00	2,00	20,00	91,00
Total	79,00	58,00	13,00	44,00	194,00

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12. Censo 2000/01. Total de horticultores clasificados según modalidad de venta y disponibilidad o no de vehículo propio

Disponibilidad de Vehículo propio	Consig-nación	Puesto o playa de quinteros	Venta directa	Más de una Modalidad de venta	Total
Tiene vehículo propio	44,00	2,00	4,00	9,00	59,00
No tiene vehículo propio	35,00	56,00	9,00	35,00	135,00
Total	79,00	58,00	13,00	44,00	194,00

Fuente: Elaboración propia.

Cambios ocurridos en Soldini y Pérez
No es posible profundizar el análisis referido a cambios estructurales en las Pymes hortícolas debido a que sólo se dispone de la información publicada oficialmente del Censo 1993/94 y resulta imposible tener acceso a la base de datos del mismo. Sin embargo, es factible avanzar un poco más tomando como referencia la base de datos de los distritos Soldini y Pérez del "Proyecto de desarrollo hortícola para el área de Rosario" a fin de realizar una comparación con la base de datos del censo 2000/2001 para estos mismos distritos.

Al tratarse de dos de las localidades tradicionalmente hortícolas más antiguas del área, las características sobresalientes de las mismas no difieren demasiado de los procesos que se desarrollan en el resto del cordón hortícola.

En Soldini y Pérez, al igual que en el resto del área, se aprecia una reducción del número de establecimientos del 26,4% (18 unidades). El 56 % de las Pymes son hortícolas puros y el resto diversifica con diferentes actividades productivas. Esta información es coincidente con la tendencia hallada en toda el área. Las combinaciones más comunes son hortícola-agrícola y hortícola-frutícola-florícola en proporciones similares, con un leve predominio de la primera.

En los datos del año 1992, la mano de obra, se discrimina en mano de obra familiar haciendo referencia a la mano de obra aportada por el productor propietario y sus familiares, medieros y asalariados, mientras que el censo 2000-2001 sólo se diferenció entre familiar y otros, sin detallar cuáles son estas otras formas de mano de obra, quedando incluidas en esta categoría toda la mano de obra familiar en mediería que constituye la base del trabajo hortícola

zonal.

Por esta razón se dificulta la posibilidad de realizar una correcta comparación. Sin embargo, puede afirmarse que continúa el predominio de la mano de obra familiar en las Pymes hortícolas, con la consecuente flexibilidad que esta característica les aporta.

En este panorama general referido a las modificaciones halladas en el período intercensal en los distritos de Pérez y Soldini puede afirmarse que no existen cambios profundos y masivos respecto del modelo tecnológico llevado adelante en estas Pymes. Se fundamenta tal aseveración en el hecho que la construcción de invernáculos (y el uso de todas las nuevas tecnologías que de él se desprenden) continúa ausente en forma significativa. Sin embargo, algunas variables estarían dando indicios de ajustes al modelo imperante con miras a tornarlo más eficaz. A modo de ejemplo pueden nombrarse el aumento del índice de rotación de cultivos y el crecimiento en la adopción de riego por goteo (18%) y en menor proporción por aspersión, cuando tradicionalmente en los distritos se usaba masivamente el riego por surco.

En cuanto a las modalidades de venta, si bien es cierto que -como se advirtió oportunamente- no es posible efectuar la comparación intercensal debido a que la información en el Censo 1993/94 se suministró por superficie, pero puede realizarse en forma parcial tomando sólo los distritos Pérez y Soldini. Los datos disponibles se resumen en la **tabla 13**.

Los resultados de la comparación son similares a los que surgen de la información contenida en la **tabla 8**, es decir, que la entrega del producto en consignación es la modalidad de mayor uso entre los

horticultores analizados y que la venta directa, no utilizada en la campaña 1992/93, aparece en el Censo 2000/01 con una

significativa participación, pues casi alcanza el 20%.

Tabla 13. Pérez y Soldini. Campaña 1992/93 y Censo 2000/01. Modalidades utilizadas por los horticultores* para comercializar su producción.

Modalidad de venta	Campaña 1992/93		Censo 2000/01	
	Número de horticultores	%	Número de horticultores	%
Mercados de Concentración de Rosario				
Playa de quinteros**	23,00	33,30	19,00	30,60
Puesto de venta	6,00	8,70		
A través de consignatarios	39,00	56,50	29,00	46,80
Venta directa***			12,00	19,40
Industria	1,00	1,50		
Sin especificar			2,00	3,20
Total	69,00	100,00	62,00	100,00

*El total de los productores hortícolas en los distritos de Pérez y Soldini era 68 en 1992/93 y 50 en 2000/01. En la tabla, el total excede dichas cifras porque algunos horticultores manifestaron que utilizaban más de una alternativa para vender su producción.

** En el Censo 2000/01 no se especifica si venden en puesto o en playa de quinteros.

*** Abarca la entrega a minoristas tradicionales, a supermercados y a plantas de empaque.

Fuente: Elaboración propia.

Comentarios finales

El análisis de la información permite la identificación de tendencias que deberán ser corroboradas en una etapa posterior del trabajo a partir de encuestas y entrevistas en profundidad.

Si bien puede apreciarse un proceso de concentración similar al ocurrido con las Pymes en otros sectores de la economía, son precisamente las características particulares ya señaladas de este tipo de empresas lo que imprime rasgos especiales a dicho proceso.

La desaparición de empresas no se ha dado mayoritariamente en las más peque-

ñas del sector. Por el contrario, puede apreciarse una importante persistencia de las mismas, lo que estaría dando cuenta de una flexibilidad en donde la dotación de recursos económicos no es la única variable a considerar, sino que las dimensiones del capital social y cultural facilitan la emergencia de estrategias que les permitirían articularse al nuevo contexto a través de la reorganización de formas de gestión, diversificación de actividades, cambios en la comercialización y en la organización administrativa, la posibilidad de obtener ingresos extraprediales a partir del trabajo asalariado de algún miembro de la familia, entre otras.

Entre las modificaciones estructurales halladas merecen señalarse, a modo de síntesis, la desaparición de un número considerable de Pymes, la tendencia a profundizar la actividad hortícola y otras actividades intensivas como la floricultura, la posibilidad de ampliar el ingreso a través de la venta directa a minoristas tradicionales y/o consumidores. Del análisis de dos distritos podría inferirse que en la zona no se asiste en los 90 a grandes transformaciones en el modelo tecnológico ni en la organización del trabajo.

La crisis del sector hortícola está, en gran medida, vinculada a la contracción de la demanda. La información obtenida permite inferir que igual o mayor producción hortícola se lleva a cabo con menos gente ocupada y más productores saliendo del circuito productivo lo cual conforma un panorama ya visto en la agricultura extensiva y en el país en general, que profundiza el círculo de debilitamiento del mercado interno determinado por la desocupación, los salarios deprimidos y la precarización general del trabajo y de la calidad de vida de la población.

Bibliografía

ALBANESI, R.; CASSINERA, A.; PROPERSI, P.; QUESTA, T.; ROSENSTEIN, S. 1995. Proyecto de Desarrollo Hortícola para el Área de Rosario. Segunda Etapa. Limitantes en la comercialización y organización del trabajo en los productores hortícolas del área. Mimeo. Facultad de Ciencias Agrarias. U.N.R.

ALBANESI, R.; CASSINERA, A.; PROPERSI, P.; QUESTA, T.; ROSENSTEIN, S. 1999. Horticultura rosarina. Una perspectiva local de sus problemas. U.N.R. Editora. Rosario.

CLOQUELL, S.; ALBANESI, R.; DE NICOLA, M.; PREDA, G.; PROPERSI, P. 2000. Transformaciones en el área agrícola del sur de Santa Fe : las estrategias de los productores familiares capitalizados. XXXI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economistas Agrarios. Trabajo Completo en C.D AAEA .

FERRATTO, J.; LONGO, A.; GRASSO, R.; MONDINO, C. 2002. Base de datos del Censo del Cinturón Hortícola de Rosario. Departamentos Rosario, San Lorenzo y Constitución. Campaña 2000/01.

KULFAS, M.; SCHORR, M. 2000. Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años 90. Revista Realidad Económica N° 176 IADE. Buenos Aires.

LOMBARDO, P.; TORT, M. I. 1999. Estrategias de intervención para pequeños y medianos productores agropecuarios de la década de los 90. Revista Realidad Económica N° 168 IADE. Buenos Aires.

SÁBATO, F. 1980. El agro pampeano argentino y la adopción de tecnologías entre 1950 y 1978. Un análisis a través del cultivo de maíz en "La Pampa Pródiga. Claves de una frustración". Capítulo II. CISEA Buenos Aires.

SAGyP. INTA. Asociación de Quinteros Zona Rosario. Mercado de Productores de Rosario. 1995. Censo del Cinturón Hortícola de Rosario. Departamentos Rosario, San Lorenzo y Constitución. Campaña 1993/94.

SCHORR, M. 2001. Las renegociaciones contractuales con las empresas privatizadas. Revista Realidad Económica N° 178 IADE. Buenos Aires.

SEPYME. 2001. Decretos 1074 y 1075. Resolución N° 24. Buenos Aires.

YAMANE, T. 1980. Estadística. 3ª Edición. Editorial Harla. México.

ZULIANI, S.; RIVERA RÚA, V. 2002. Ingresos de las Pymes hortícolas del cinturón rosarino. Mimeo. Facultad de Ciencias Agrarias. U.N.R.

ZULIANI, S.; ALBANESI, R.; QUAGLIANI, A.; QUESTA, M.; RIVERA RÚA, V. 2001. Capitales económicos y social-culturales que inciden en los resultados de las pequeñas empresas hortícolas del Gran Rosario. Segundas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. ISBN 950-29-0653-5. Facultad de Ciencias Económicas. Buenos Aires.